Jwala und Karl Gamper

ES IST ALLES GESAGT.

Jetzt braucht es Beispiele.

Wie schön Wirtschaft sein kann.
22 Unternehmer/innen setzen Zeichen.

edition.gamper.com

Jwala und Karl Gamper

ES IST ALLES GESAGT.

Jetzt braucht es Beispiele.

Wie schön Wirtschaft sein kann.
22 Unternehmer/innen setzen Zeichen.

edition.gamper.com

Jwala und Karl Gamper
ES IST ALLES GESAGT
© edition.gamper.com
In Kooperation mit:
J.Kamphausen Verlag & Distribution GmbH, Bielefeld
www.weltinnenraum.de

Visuelle Inszenierung: Jwala und Karl Gamper
Titelbild: Jwala Gamper
Typografie/Satz: Pepi Schellhorn
Druck & Verarbeitung: Sterndruck, A-6263 Fügen

1. Auflage Mai 2007 - 15.000 Exemplare
Die Deutsche Bibliothek – CIP – Einheitsaufnahme

Ein Titelsatz für diese Publikation ist bei der
Deutschen Bibliothek erhältlich.

ISBN 978-3-9501903-0-4

Alle Rechte der Verbreitung, auch durch Funk, Fernsehen und
sonstige Kommunikationsmittel, fotomechanische oder vertonte Wiedergabe
sowie des auszugsweisen Nachdrucks vorbehalten.
Signs by Jwala sind urheberrechtlich geschützt.

In Kontakt sein.

ENTRÉE - **SEITE 6**

1 - DIE TEEKAMPAGNE - www.teekampagne.de · www.entrepreneurship.de - **10**

2 - LIFE ART MANAGEMENT - www.life-art-management.com - **20**

3 – dm – DROGERIE MARKT - www.dm-drogeriemarkt.at - **26**

4 - SPHINX IT CONSULTING - www.sphinx.at - **36**

5 - CANTINETTA ANTINORI - www.cantinetta-antinori.com · www.procacci.at - **44**

6 - PRO-LOGISTIK - www.pro-logistik.com - **52**

7 - CIRCLE TRAINING - www.circletraining.de - **64**

8 - INNER GAME - www.innergame.de - **68**

9 - HACKER FEINMECHANIK - www.hacker-feinmechanik.de - **76**

10 – LIFE PLUS - www.lifeplusevent.eu - **86**

11 - FIVE STEPS - www-five-steps.de - **96**

12 - STRASSERWIRT **** - www.strasserwirt.com - **106**

13 - L'OR CAPITAL FINE ART AG - www.lor-ag.com - **110**

14 - LUCKPAD - www.luckpad.com - **120**

15 - WAGNER LIFE DESIGN - www.wagnerdesign.de - **128**

16 - CAMINADA - www.caminada.com - **138**

17 - PIROCHE - www.piroche.com - **146**

18 - CENTRO D'OMPIO - www.ompio.org - **154**

19 - SPANNERWELT - Mit.Spanner.de - **164**

20 – ROGNER BAD BLUMAU - www.blumau.com - **176**

21 - ZAUBERFEST - www.zauberfest.de - **186**

22 - SIGNS BY JWALA - www.gamper.com oder jwala.gamper.com - **194**

SIESTA - **202**

DANKE - **206**

SIE ERFAHREN

- Beispiele einer schönen Wirtschaft. Sie hören von Menschen und deren Anliegen in existierenden, erfolgreichen Firmen. Von Menschen, mit denen Sie Kontakt aufnehmen können

- dass wir in der Wirtschaft sensibel sein können, feinsinnig, authentisch, menschlich und kreativ

- dass unsere Einzigartigkeit gefragt ist und unser Mut zum Ausdruck

- den Geist eines kreativen Unternehmertums. Mit Kopf und Herz und Bauch. Mit Weisheit, Wissen und Können

- gefühlte Gedanken und Worte und Handlungen - als lebendige Wirklichkeit. Mit Menschen wie … Sie! In einem Buch, das Sie lockt zum
  Wettspiel der Ideen am Marktplatz.

ENTRÉE

Willkommen bei dieser Reise. Ich darf mich vorstellen. Mein Name ist Karl Gamper, sozusagen Ihr sprachlicher Reisebegleiter. Mir zur Seite Jwala, meine Frau.
Es gibt Tausende und Abertausende von Unternehmen, die sich umstellen. Nicht nur im Außen. Mehr im Innen. Und wenn ich sage Innen, meine ich wiederum weniger betriebsintern, sondern vor allem unser internes Betriebssystem.
Die ART, wie wir denken. Die Bravour, mit der wir die Fähigkeiten des Bewusstseins, die Veränderung unseres Standpunktes und damit unsere Wahrnehmung von Welt, Mensch, Markt und Business in unseren Alltag integrieren.
Es findet derzeit aktuell eine LAUTLOSE REVOLUTION statt. International. Vor allem jedoch in der Ersten Welt. Über diesen Paradigmenwechsel gibt es eine Flut von Büchern und Publikationen. Auch ich gehöre zu jenen Autoren, die diese fundamentale Veränderung in sich erfahren haben und darüber schreiben. Grundlegende Gedanken dazu habe ich in dem Buch „So schön kann Wirtschaft sein" veröffentlicht.

Ich bin Praktiker. Habe jahrzehntelang Firmen gecoacht und Veränderungsprozesse begleitet. Ich sehe mich als >Fährmann< zwischen den Welten Business und Bewusstsein. Und als solcher wollte ich zu „So schön kann Wirtschaft sein" ein Nachfolgebuch gestalten mit Beispielen. Denn weder Theorien – so meine Überzeugung – noch Berge von Veröffentlichungen zeigen diese gegenwärtige, grundlegende Veränderung so unzweifelhaft, so real und überzeugend wie EXISTIERENDE, ERFOLGREICHE FIRMEN. UNTERNEHMEN, DIE TÄGLICH DIE BEWÄHRUNGSPROBE UND DIE ABSTIMMUNG AM MARKT GEWINNEN.
Damit ist auf einer bestimmten Ebene ALLES GESAGT.

Deshalb haben Jwala und ich diesen Titel gewählt. Denn es gibt – wie erwähnt – eine gewaltige Menge an Literatur zu Neuer Wirtschaft, zu Bewusstseinserweiterung, zu spiritueller Evolution, zu transpersonaler Psychologie, zu neurolinguistischem Programmieren, zu Erkenntnissen der Gehirnforschung, der Quantenphysik, der Quantenpsychologie, der … wir könnten hier eine Enzyklopädie eröffnen. Dass sich unser Bewusstsein wandelt, dass wir an einem Bifurkationspunkt* stehen, dazu braucht es kein weiteres Buch.
JETZT braucht es BEISPIELE.

Wir haben ein Jahr unserer Lebenszeit investiert, um Unternehmer/innen zu finden, die dem Neuen nicht nur auf der Spur sind, sondern dieses in ihren Firmen umsetzen. Und die bereit waren, darüber zu sprechen.

---

* Bifurkation. Bi – zwei. Furka – die Gabel. Also eine Weggabelung, an der wir als Menschheit stehen. Das Wort „Bifurkation" (bifurcation) wurde das am häufigsten verwendete Fremdwort in den USA; das vielleicht als zusätzlicher Hinweis.

Die Ergebnisse dieser Gespräche, Begegnungen und Besuche in den Unternehmen lesen Sie in diesem Buch. Nicht in Form von Interviews, sondern aus der Sicht des Autors auf diese Menschen, deren Anliegen und deren Firmen.
Mein Text wiederum wurde von jedem Einzelnen aufmerksam gelesen und zur Veröffentlichung freigegeben. Damit es hier zu keiner Verwirrung kommt: Jeder einzelne Projektpartner las nur den Text über sich und sein Unternehmen. Etwas anderes wäre nicht sinnvoll, da sich die 21 beteiligten Unternehmer/innen zum Zeitpunkt des Erscheinens dieses Buches untereinander gar nicht kennen. Das Projekt umspannt vier Länder und reicht vom Piemont bis nach Hamburg, von Zürich bis Wien. Gleichzeitig wusste natürlich jeder die Namen der anderen und kannte deren websites. Auch wir haben – bis auf ganz wenige Ausnahmen – alle 21 Partnerinnen und Partner dieses Buch-Projektes erst im Zuge der Recherche kennen gelernt.

Wir – das sind Jwala und ich. Wir sind ein Paar. Auch wenn wir gemeinsam leben und arbeiten, so haben wir doch unterschiedliche Fähigkeiten, Interessen und Vorlieben.
Jwala ist für mich die Meisterin der Form. Ich bewundere ihre Ästhetik, ihren Sinn für Schönheit und ihre unverkennbare Formensprache. Von ihr sind in diesem Buch fast alle Fotos – und jene, die nicht von ihr sind, wurden von ihr bearbeitet.
Zudem die Signs, die Farben und das Gewebe der Typografie.
Ihre Begleitung hat meine Sicht geprägt.
Ich hingegen bin Ökonom. Meine Leidenschaft war die Entwicklung des Konzeptes, das Finden der 21 Partner/innen, der tiefe Austausch mit allen, der Besuch in den Unternehmen und das Schreiben der Texte als Autor. Beinahe alle kamen auch für mehrere Tage zu uns ins Claudiaschlössl, um mit einem guten Zeitbudget das zu erfassen, was gesagt werden will.

NACH WELCHEN KRITERIEN HIELTEN WIR AUSSCHAU?

Das lässt sich nicht an einem Punkt festhalten. Das Thema ist zu komplex. LebensKunst im Sinne von Weisheit, Wissen und Können gehören dazu. Ebenso ein authentisches Anliegen und die Lust, nach persönlichem Wachstum zu streben.
Ich könnte auch sagen: Wir hielten Ausschau nach MUSTERBRECHERN, nach NON-KONFORMISTEN in einem positiven Sinn.
Das Denkformat FUNKTION STATT KONVENTION war ebenfalls zentral.

Weitere Punkte waren Kreativität, Offenheit und nicht nur Mut, sondern auch vorzeigbarer Erfolg bei der Umsetzung.

Dazu kam entscheidend hinzu:

- Welchen Gewinn haben die Leser/innen, die in diesem Buch von den vorgestellten Partnern hören?
- Erweitern die einzelnen Beiträge das Spektrum der Sicht?
- Was kann für das eigene Leben mitgenommen werden?
- Mehr noch: Lässt sich daraus ein starker, nachhaltiger Nutzen ziehen? Kann für Sie ein Unterschied entstehen, der einen Unterschied macht?

Das Anliegen von allen Beteiligten war, die Kontraste herauszuarbeiten, die individuelle Differenzierung sichtbar zu machen und zu zeigen, es geht nicht um Rezepte. Nicht um Richtig oder Falsch!
Worauf es ankommt ist innere STIMMIGKEIT, die Orientierung an der eigenen Wahrheit. AUTHENTIZITÄT. Diesem Ruf couragiert zu folgen, dazu ermutigt jeder Beitrag. Denn anders als alle anderen ist nur: Jeder einzelne Mensch!
Daher stehen Anliegen und Ausdruck im Mittelpunkt. Das hervorzuheben und zu einer inspirierenden Form zu gestalten, war das Zusammenwirken von Jwala und mir.

Dieses Buch ist einer menschenwürdigen Wirtschaft gewidmet. Einer Wirtschaft, die Freude macht. Alle Beiträge miteinander bilden ein Gemälde. Die Summe der Teile ergibt ein Ganzes. In dieser Haltung ist das Buch gestaltet.

Jedes einzelne Kapitel kann allein für sich stehen. In jedem einzelnen Kapitel können Sie eine Reihe von Einsichten, Hinweisen und nützlichen Details entdecken. Jeder Beitrag ist sozusagen ein Bild für sich. Wie ein Teil einer Komposition.
Gleichzeitig gestaltet die Aneinanderreihung der einzelnen Aussagen den Bogen des Gesamten. Alle Beiträge – inklusive jener über Jwala – ergeben ein erweitertes Bild. Eine Melodie, um eine Analogie zu verwenden, die deutlich macht, dass Wirtschaft ein fließendes, unterstützendes Miteinander sein kann.

Wir haben dem Buch mit Bildern und Signs eine zusätzliche Dimension, eine emotionale Sprache, hinzugefügt.
Unsere Ausrichtung ist, Ihnen eine bibliophile Kostbarkeit zu bieten.

Ein schönes Buch, das auch Details ehrt und das Sie gerne der Reihe Ihrer Lieblingsbücher hinzufügen.

Auch die Anordnung und Reihung der einzelnen Firmen folgt einer inneren Stimmigkeit. Daher empfehle ich, das Buch beim ersten Mal von Kapitel zu Kapitel zu lesen und nicht zu springen.
Wir treffen einander wieder am Ende des Buches.
Für jetzt ist: ALLES GESAGT.
Es folgen Beispiele.

Karl Gamper, im April 2007

Wissen
im
Nichtwissen.

FIVE STEPS
AJA IMLINTZ-APPEL UND DIRK APPEL

Was ist, ist. Was nicht ist, ist nicht.
Aja und Dirk wirken auf mich wie ein Laser der Direktheit. Das, was ansteht ist das, worum es geht. Jetzt. Ich denke: Wenn ich ein Problem hätte, die beiden würde ich engagieren. Doch im Gespräch mit Aja und Dirk bleibt kein Raum für ein Abgleiten in die Trance von >wenn's<. Ihre Präsenz wirkt jenseits von Worten. Ihr verankert sein im Jetzt schafft das Klima der Gegenwärtigkeit. Wir brauchen erst gar nicht darüber zu reden, was wäre wenn. Das was ist, ist.

Wie ein Lot im Wasser tiefer sinkt, so dringt auch unser Gespräch in immer tiefere Schichten vor. Langsam enthüllt sich der Kern dieser Arbeit. Five Steps. Einer Arbeit, die außerordentlich erfolgreich ist, die sich an Ergebnissen messen lässt und Konventionen sprengt. Sprengt? Nicht gewaltsam. Jedenfalls bündelt Five Steps ein Potpourri von Angeboten und Ausbildungen. So unterschiedlich diese auch sein mögen –
IM GRUNDE GEHT ES IMMER UM VERÄNDERUNG.
UM CHANGE-MANAGEMENT.

Hier kristallisiert sich ein markanter Unterschied zwischen >Wandel< und >Transformation< heraus. Wandel ist Bewegung auf einer äußeren Erfahrungsebene. Transformation hingegen bewegt eine innere Ebene, auf die die äußere spontan antwortet.
Beispiel: Der Tag wandelt sich in die Nacht. In diesem Verständnis sind Tag und Nacht Gegenteile; wie heiß oder kalt.
Transformation hingegen ist eine Bewegung vom Nicht-Manifesten zum Manifesten und vom Manifesten zum Nicht-Manifesten. Von der Nicht-Form zur Form; von der Form zur Nicht-Form.
Somit wirken in einem transformativen Prozess HARMONIKEN AUF EINANDER ERGÄNZENDE WEISE. Das eine tritt sozusagen aus dem anderen hervor. Der Tag entsteht aus der Nacht. Und umgekehrt. Wie Wellen, die einander ergänzen und bedingen. Transformation ist somit eine fließende, natürliche Bewegung, geprägt vom Gesetz der Anziehung. Wandel hat im Gegensatz dazu etwas Kriegerisches. Eines kämpft gegen das andere.
Betrachten wir daher zunächst – wie Change-Management herkömmlich angepackt wird. Normalerweise werden Veränderungsprozesse mental konstruiert.
Die Ist-Situation wird mit einer Soll-Situation verglichen. Um „Soll" zu erreichen, bedarf es einer Veränderung. Nehmen wir an, einer Veränderung im Team.
Ist das klar, wird ein Konzept geschmiedet. Eine Art Tunnel wird erdacht, der zum Ziel führen soll. Der Weg zum Ziel wird sorgfältig geplant. Es wird an Hindernisse gedacht. Probleme werden analysiert. Ressourcen überlegt, ein Katalog an Maßnahmen erstellt. Zwischenziele werden mit Zeiteinheiten verbunden.

Es wird versucht, den Tunnel möglichst mental auszuleuchten – um im Bild zu bleiben. Der Führungsmannschaft sind nach einiger Zeit die Schritte bekannt in der Vorstellung! Nun geht es darum, durch diesen erdachten Tunnel auch tatsächlich zu gehen. Mit dem eigenen Team. Um … das Ziel zu erreichen.

Das ist - wie gesagt – der übliche Weg. Ein oft eingeschlagener Weg. Denn die Menschen lieben es, sich an das Bekannte zu klammern. Auch wenn das Bekannte nur in der Vorstellung liegt und das Leben sich oftmals nicht an menschliche Regeln hält, sondern einem natürlichen Strom folgt.

Five Steps arbeitet anders. Grundlegend anders.

Aja: „Change heißt Veränderung. Es passiert etwas Neues. Veränderung bedeutet somit auch Loslassen. Was loslassen? Natürlich das Bekannte. Wer also eine tiefgreifende Veränderung will, muss BEREIT SEIN, INS UNBEKANNTE ZU GEHEN. Daher gleiten wir mit dem Team ins Unbekannte. Die Herausforderung dabei ist, absolut wach zu sein, niemanden im Team zu verlieren, Ängste zu würdigen, eine gemeinsame Ausrichtung entstehen zu lassen und den Fokus klar zu halten. DER FOKUS IST DER HAFEN, DEN DAS TEAM ERREICHEN WILL. Das Ziel. Und es gilt keinen Augenblick zu vergessen, dass wir uns in einem ökonomischen Kontext bewegen. Innerhalb der Rahmenbedingungen des Marktes. Und so gut wie immer mit einer finanziellen Anforderung."

Dirk: „Unternehmen investieren in Veränderungsprozesse meist deshalb, weil der finanzielle Druck nach einer Veränderung ruft – manchmal auch danach schreit. Das heißt, wir haben klare Vorgaben. Messbare Ziele. Die oft mit Umsatz-Größen verbunden sind. Nur als Beispiel: Das Team soll im nächsten Jahr eine Umsatzsteigerung von X Prozent erreichen. Da dies mit der herkömmlichen Struktur und mit dem Geist, der im Team herrscht, nicht erreicht werden kann, werden wir engagiert."

Aja: „Die Ausrichtung des Veränderungsprozesses, den wir initiieren und begleiten, sind die Merits der Mitarbeiter/innen.
Und auch die MERITS DES PROZESSES selbst."

Das gilt es zu erfassen. Denn das englische Wort „merit" lässt sich nicht ins Deutsche übertragen. Es will ergründet und in seiner umspannenden Bedeutung erkannt sein. Daher braucht es mehr Worte. Beginnen wir an der Oberfläche:
„Merits" wird herkömmlich übersetzt mit „Verdienste/Vorzüge/Werte; verdient".
Doch das greift für das Verständnis zu kurz.
Erforschen wir daher die Genesis des Wortes. Sie führt uns zu Augustinus (353 - 430), dem legendären christlichen Kirchenvater, der das lateinische Wort „meritum" verwendete um auszudrücken: Wir bringen das göttliche Geschenk mit dem Menschen zusammen.

Augustinus sprach von „Göttlicher Gnade in Verbund mit dem menschlichen Willen.“ Es ging ihm darum, etwas in unser Alltagsleben zu integrieren, was wir – aus der Sicht von Augustinus – von Gott mitgegeben erhielten.
Für unsere Reise.
Das Wort „meritum“ wurde jedoch nicht nur in einem christlichen Kontext verwendet, sondern ist ebenfalls tief verankert im älteren buddhistischen Lebensverständnis. Das Wort „meritum“ führt uns nämlich in den Spuren der Zeit zurück zur Pali-Sprache, wo wir dem Wort „punna“ begegnen. Mit „punna“ ist gemeint: „Sich erfreuen an den Geschenken.“ An welchen Geschenken? An den Geschenken, die wir in dieses Leben mitgebracht haben. Das Wort „punna“ wiederum wurzelt in einer der Ursprachen der Menschheit, dem Sanskrit. „punya.“ Die alten Seher verbanden damit „Gaben, Geschenke, Begabung.“ Und wollten damit deutlich auf die Essenz der eigenen Wesenszüge hinweisen, die nach Ausdruck verlangen.

Dieses Verständnis öffnet einen anderen Horizont, wenn Aja sagt: „UNSERE AUSRICHTUNG SIND DIE MERITS. Denn wir agieren auf der Grundannahme, dass jeder Mensch in seiner Seinsqualität leben möchte und diese ausdrücken will. Und das wiederum bedeutet Glück, Freude, Erfolg! Nicht nur für den Einzelnen. Natürlich auch Erfolg für das Unternehmen, für das Gesamte. Es kann gar nicht anders sein.“

Dirk: „Wir leben allerdings in einem System, das niemanden dafür belohnt, dass er so ist wie er ist. Die Menschen bauen Staudämme um Staudämme und lassen das Wasser nicht fließen wie einen Fluss, der sich den Weg zum Meer bahnt.“

Und weiter: „WIR TRETEN NICHT FÜR EIN NEUES IDEAL EIN. Ideale sind kontraproduktiv für das Neue. Weil sie der Wirklichkeit wieder den Stempel einer Vorstellung aufdrücken. Uns geht es darum, zu dem STERN vorzudringen, der jeder ist. Und dabei die Verhüllungen, die diesen Stern verdecken – bewusst wahrzunehmen. Nicht mehr. Auch nicht weniger.“

MERITS

Das mag der Grund sein, weshalb die beiden so „brachial*“ auf mich wirken. Ich kann die Kraft dieser Arbeit spüren und verstehe, weshalb so viele Menschen davon angezogen werden. Nicht nur Firmen. Auch ihre offenen Trainings und Five-Steps-Ausbildungen sind voll.

Aja, die den Prozess entwickelt hat: „Unser Geschäft funktioniert aus Empfehlungen. Wir haben zwar viel Zeit investiert in Broschüren, in unseren web-Auftritt und es gibt eine lange Liste von Referenzen. Gleichzeitig ist es schwierig, das Verständnis dieser Arbeit schreibend zu vermitteln. Die Menschen brauchen Referenzpunkte in sich. Sie müssen diese Erfahrung in sich kennen. Und auch dann ist es schwer, darüber zu reden, weil jeder Prozess seine eigenen Merits hat …“

Dirk: „Ich komme noch einmal auf den Fluss zurück. Alles Wasser fließt ins Meer. Manchmal über Tausende von Kilometern. Und es ist nicht immer der kürzeste Weg – linear betrachtet. Doch enorm wirkungsvoll. Effizient. Und >effizient< heißt nicht nur >wirksam,< sondern auch >wirkungsvoll< und: >wirtschaftlich!< Wenn wir auf die Kraft und auf den Schub der Merits achten, sehen wir gleichzeitig – gemeinsam mit dem Team – auch das Ziel. Den Hafen, wie Aja sagt.

Aus diesen beiden Punkten - also den MERITS DER GEGENWART und dem ERGEBNIS - entsteht eine enorme Dynamik, die an die Kraft und auch an die Weisheit der Natur erinnert. Auch in der Natur findet auf geheimnisvolle Art der kleinste Bach seinen Weg zum Meer. Wenn sich die Merits im Team entfalten und alle gemeinsam auch die Botschaft des Prozesses integrieren und darauf antworten, so gehen wir auf der einen Seite immer vom Bekannten ins Unbekannte, gleichzeitig schiebt uns jedoch eine unsichtbare, evolutionäre Kraft hin zum Ziel.“

Und Aja ergänzt: „Wir sind Menschen. WIR KÖNNEN DOCH WÄHLEN. Der Prozess bringt uns auf natürliche Art an Kreuzungspunkte. Und wir werden selbstverständlich den erfolgversprechendsten Weg wählen. Das Spannende dabei ist, dass wir mit dem Prozess verbunden bleiben und dadurch mit dem, was tatsächlich ist. Auch mit den Schwierigkeiten. Auch mit den Hindernissen – die manchmal von außen kommen – manchmal jedoch auch aus uns selbst. Aus dem Team.
Durch diese Direktheit, durch dieses UNMITTELBARE VERBUNDEN-SEIN, können wir auf das eingehen, was greifbar vor uns liegt. Gleichzeitig planen wir natürlich auch. Sehen ja ebenfalls im Vorhinein, was es wann braucht – welche Ressourcen für die nächste Strecke wichtig sind. Wir arbeiten in einem Sowohl-als-auch und nicht in einem >Nur so.<.

Und es gilt zu sehen, dass die beiden ja eine ganze Reihe äußert praktischer >Handwerkszeuge< entwickelt haben zu

- Organisation
- Führungstechnik
- Teamentwicklung.

Das, verbunden mit den Merits, plus den gegebenen (Markt-)Anforderungen und dem, was der Prozess lehrt, schafft ein Beziehungsgeflecht.

Ein mehrdimensionales, einander unterstützendes Beziehungsgeflecht, das wir zwar in einzelne >Steps< aufteilen können, die jedoch im Grunde miteinander verwoben sind.

Dazu ein Kern-Satz von Aja:

„DIE GRÖSSE DER BEZIEHUNGSEBENE
BESTIMMT DIE
GRÖSSE DER ERGEBNISSE,
DIE MENSCHEN
MITEINANDER ERREICHEN.“

Das rückt das Brennglas unserer Betrachtungen auf einen neuralgischen Punkt. Auf einen der zentralen Hebel generell. Nämlich auf die Frage der Bezogenheit. WORAUF KÖNNEN WIR UNS BEZIEHEN? Daraus leitet sich eine Art Formel ab: Je enger der Raum ist, auf den sich ein Mensch beziehen kann, desto schmäler ist dessen Handlungs-Set.
Denn wenn sich jemand selbst durch Vorurteile sehr begrenzt und viel zu schnell, unüberlegt und ungeprüft sagt: >Dies ist Blödsinn und das ist unmöglich und jenes Schwachsinn…< so bleibt letztlich nur der enge Raum vergangener Erfahrung. Das, was irgendwann funktionierte. Und meist auch nur für den Betreffenden selbst! Solche Menschen greifen dann reflexartig auf Vergangenes zurück und wundern sich, dass diese alten Antworten nicht dem gerecht werden, was der Augenblick fordert. Jetzt.

Daher ist es lohnenswert, den Satz von Aja nochmals zu hören:
„Die Größe der Beziehungsebene bestimmt die Größe der Ergebnisse, die Menschen miteinander erreichen."

Dirk: „Im Grunde ist das auch vollkommen klar. Wenn Menschen auf viele Beziehungsebenen zugreifen können – vielleicht sogar auf sehr viele - so ist ihr Wirken natürlich MACHTVOLLER, STÄRKER UND VOR ALLEM UNMITTELBAR BEZOGEN AUF DAS, WAS ANSTEHT. Meine Ansicht ist: Menschen können nur glücklich sein, wenn Kopf, Herz und Bauch im Einklang sind. Wobei ich selber eher ein Bauch-Mensch bin."

Die Merits weiten auf beeindruckende Art die Größe der Beziehungsebene aus und öffnen gleichzeitig jenen Innenraum, in dem das Potenzial neuer Energie lagert. Angedockt an diese ENERGIEQUELLE wird der Prozess >natürlich< deutlich beschleunigt.
Wenn nun Aja sagt: „Wir gleiten mit dem Team ins Unbekannte" – so wird auf einer anderen Ebene klar, dass das Beständige am Wandel der Wandel selbst ist.
Wenn bei >Five Steps< die Aufmerksamkeit sich aus diesem Verständnis auf Wandel richtet – so richtet sie sich damit gleichzeitig auf das Beständige.
Mehr noch: auf das dem Leben inhärente,; Innewohnende!

Im Konzert, im synergetischen Zusammenspiel all dieser Komponenten aus den verschiedensten Beziehungsebenen – gründet der Genius dieser Arbeit.

Wobei noch etwas sehr Wichtiges hinzukommt. Etwas, das zu verstehen sehr lohnenswert ist: DER ASPEKT DER GLEICHWERTIGKEIT.

In den meisten von uns schaltet und waltet ein blitzschnelles Beurteilungs-System. Und wir haben die Tendenz, Dinge zu idealisieren. Aufzuwerten. Oder abzuwerten. Nicht immer bewusst. Manchmal laufen solche Programme wie ein nicht wahrgenom-

menes Hintergrundgeräusch. Und so könnte es sein, dass wir beispielsweise den Merits mehr Bedeutung zuschreiben als einem ganz praktischen Handlungs-Tool, das vollkommen unspektakulär einfach zur rechten Zeit im rechten Moment eingesetzt wird.

Das wissen die beiden aus Erfahrung zu verhindern. Und aus dieser Haltung gehen sie auch gekonnt und professionell mit Krisen um. Eine Krise wird weder abgewertet noch überbewertet. Sondern einfach als das erkannt, was sie ist. Eine Krise. Und so liegt der erste und vornehmste - weil beste - Schritt darin, die Krise zu akzeptieren. Denn wenn wir etwas vollständig akzeptieren, binden wir keine Energie. Weder die Energie des Widerstands – „will ich nicht" – noch die Energie des Verlangens – „wenn ich das nur hätte".
Aja: „Durch Ideale und Erwartungen genährt, ziehen sich Menschen aus der Gegenwart zurück. Es ist ein inneres Spiel der Auf- und Abwertung. Nicht nur bei uns selbst – auch bei anderen. Daher geht es bei Five Steps darum, die Menschen eine Krise erkennen zu lassen in einer HALTUNG DER AKZEPTANZ."

Dirk: „Wenn wir neutral und in einer Haltung der Gleichwertigkeit wahrnehmen, so können wir insgesamt drei Positionen leicht ausmachen, die Menschen bevorzugt einnehmen und die wir in unserer Arbeit sauber herausschälen."

A – Die Box
B – Raum der Möglichkeiten
C – Aha-Position. 3. Position

>Box< nennen Aja und Dirk unsere Persönlichkeit. >Persona<. Das Wort kommt aus dem Griechischen und bedeutet: Maske. Ursprünglich haben Schauspieler im antiken Griechenland durch Masken gesprochen. Ihre Stimme klang dadurch hohl. Aus dieser Persona wurde unsere Persönlichkeit. Die Persönlichkeit spielt somit eine Rolle in unserem Leben. Und wir alle spielen stets wechselnde Rollen. Normalerweise handeln wir nur aus unserer Persönlichkeit, also aus unserer Box heraus. Und so wird die Persönlichkeit - die >Persona< - zur Limitierung unserer Selbst. Doch:
„WAHRE MÖGLICHKEIT BEGINNT AN DEM PUNKT, DEN WIR HEUTE FÜR UNMÖGLICH ERACHTEN. Also alles das, was über unsere Persönlichkeit hinausgeht; diese transzendiert."

Aja: „Dabei ist es klug, die Funktionsweise des Verstandes zu verstehen. Der Verstand an sich ist dual. Gut : schlecht. Der Verstand feuert wie ein Computer. Je nachdem, aus welcher Emotion. Beispielsweise aus Angst – oder aus Freude. Diese neuralen Feuer sind auch zentral bei NLP. Neurolinguistisches Programmieren.
Für eine Wirtschaft im 3. Jahrtausend ist es geradezu existentiell, zu verstehen, wie unser Verstand arbeitet. Denn wir sind ja eine Wissensgesellschaft. Wir arbeiten ja hauptsächlich mit dem Verstand."

Dirk: „Normalerweise neigen wir dazu, das Vergangene in die Zukunft zu projizieren. Also beispielsweise das, was wir in der Vergangenheit nicht hatten – nun als attraktives Zukunftsbild - als Zielbild - in die Zukunft zu verlagern. An dem ist nichts verkehrt. So funktioniert die Box eben. Doch es geht hier darum, die Dinge neutral und klar zu sehen; als das, was sie sind. Denn aus der Box heraus werden natürlich nur scheinbar neue Möglichkeiten kreiert, die allerdings samt und sonders auf der Erfahrung unserer Persönlichkeit beruhen. Dem Haus wird sozusagen ein neuer Anstrich verpasst. Wirkliche Veränderung impliziert immer Neues – und kann somit nicht aus der Box heraus kreiert werden. Es bedarf der Fähigkeit, seine Persönlichkeit hinter sich zu lassen. "

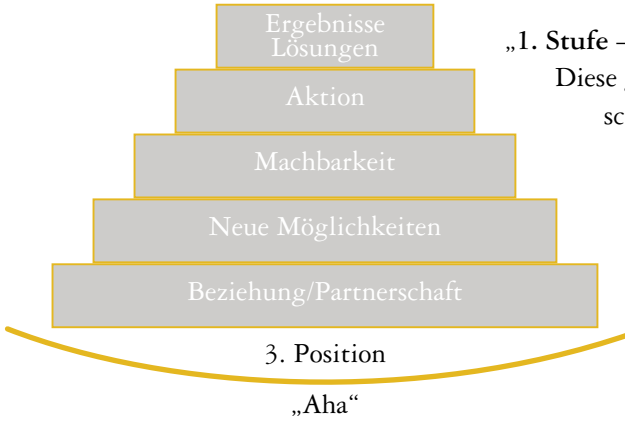
>Aha-Position> - dritte Position. Hier beziehen wir eine META-POSITION. Es ist, als würden wir von einem Berg ins Tal sehen.

Aja: „Die 3. Position ist eine Erweiterung unserer Wahrnehmung. Wir schieben ein stilles AHA ein und schauen und fühlen und nehmen wahr aus einem Punkt innerer Gelassenheit. Aus einem Feld des Gewahrseins. Dadurch schiebt sich Abstand ein zwischen uns und dem Feld der Möglichkeiten. Und es kann gut sein, dass aus dieser Position neue Einsichten hinzukommen. Erweiterungen. Großartige Ideen. Gedankenblitze. Auf jeden Fall jedoch eine zusätzliche Perspektive."

Dirk: „Zentral für >Five Steps< und damit für unsere Arbeit ist, weder die >Box<, noch das >Feld der Möglichkeiten<, noch die >3. Position< zu idealisieren – sondern als gleichwertig und lebensnützlich zu erkennen."

Aja: „Wer auch immer in seiner Essenz ist – ist in der Gegenwart und in seinem Empowerment. In seiner ERMÄCHTIGUNG. Und das ist immer beitragend. Und es taucht auch Liebe auf. Ohne das süßlich zu meinen. Liebe ist, wenn du erkannt hast, dass du nicht von der Existenz getrennt bist. Es entsteht einfach eine Art von Verbindung und Mut, eine Herausforderung - gemeinsam zu heben!"
(Wie im Beispiel weiter oben: Ein Team hat die Herausforderung zu nehmen – zu heben – X Prozent mehr Umsatz zu machen.)

Bleibt noch die Frage nach den „Fünf Stufen" …
Aja lacht: „Das muss kommen. Und das kommt immer. Als ich den Prozess entwickelte – und das ist jetzt schon gute 15 Jahre her – war alle Welt mit irgendwelchen Schritten oder Stufen oder Meilensteinen zugange. Und so sind damals „Five Steps" entstanden. Heute sehe ich das viel fließender und – auch aus der 3. Position. So war es eben und: So ist es gut. Diese „Five Steps" haben auch etwas. Machen den Prozess auf einer bestimmten Ebene fassbarer."



Und Aja fährt fort:
„**1. Stufe** – Beziehungsebene. Das ist die Basis. Diese geht in Richtung win-win. Denn wir schauen zum Ergebnis. Lassen uns vom Ziel her ziehen.
2. Stufe - Möglichkeit. Ein breites Potpourri von Möglichkeiten gibt uns Wahlmöglichkeiten und damit Freiräume. Wir können von der Box aus schauen und von der 3. Position. Und wählen.

3. Stufe - Machbarkeit. Das bündelt die Kräfte und bringt die Sachen auf den Punkt.
4. Aktion - Was soll ich dazu sagen? Das Zentrum der Handlung liegt immer dort, wo die Aktion ist. Hier zeigt sich der Prozess am deutlichsten. Auch manchmal in der Abwesenheit – oder Schwäche – einer Aktion.
5. Ergebnis – Erfolg ist das, was folgt.“

„Doch es gibt kein fertiges Konzept. Denn so ist das Leben nicht. Das ist die Schönheit, das Wunderbare am Leben. Es überrascht uns immer. Jeder Augenblick ist eine Überraschung und keine vorgefertigte Antwort trifft jemals zu. Wir können nicht zwei Mal in den gleichen Fluss steigen. Und doch …“

Was ist, ist. Was nicht ist, ist nicht.

FIVE STEPS
www-five-steps.de
Tel.: +49-89-54456801

SHORT CUT

Wenn wir ganz wir selbst sind, dann sind wir auch verantwortlich.
Und authentisch. Die Energien aus Kopf, Herz und Bauch verbinden sich mit unseren Merits und Ergebnisse entstehen, die pure Freude sind.
In gewisser Weise wird das Unmögliche möglich.
Five Steps.

---

* brachial – Das Wörterbuch der deutschen Gegenwartssprache verbindet „brachial“ mit „entschieden;“ „Entschiedenheit.“

Und wieder ist ein Werk vollendet.
Genügend Schritte sind getan

die Zeit ist jetzt

sich auszuruh'n.
Lass mich vom Leben tragen.

Sign by **Jwala**

SIESTA
AUSKLANG

Danke für die Reise bis hierher, über 22 Stationen, von der Einzelunternehmer/in bis zum Konzern, vom Handelshaus über Produktionsbetriebe bis zu Beratungsfirmen.

Wir haben eine unsichtbare Fährte in dieses Buch gewebt.
Im Mittelpunkt stehen nicht Konzepte, weil sich das Leben wenig um unsere mentalen Konzepte kümmert. Der allzu begradigte Fluss tritt über das Ufer. DIE NATUR FOLGT IHRER EIGENEN WEISHEIT.
Der innere Fokus in diesem Buch liegt auf einem Dreiklang aus Anliegen und persönlichem Ausdruck. Aus diesen beiden schält sich das neue Dritte. Wie Kinder nicht die Summe der Eltern sind – so ist das, was sich aus dem ZusammenSpiel von Herzensanliegen und ausgedrücktem Feuer zeigt, ebenfalls neu. Daher der Name: Das NEUE DRITTE. Es ist jener Klang, der hörbar und fühlbar wird, wenn sich Anliegen und Ausdruck verbinden.
Ich schlage dafür den Namen >innerUSP<* vor.
Es handelt sich dabei um einen individualisierten, unverwechselbaren Wettbewerbsvorteil, direkt gekoppelt an persönliches Anliegen, verbunden mit Ausdruck und Umsetzung. Dieser >innerUSP< ist niemals kopierbar. Weil Sie selbst das Unikat sind. Einzigartig wie ein Fingerabdruck. Weltweit beginnen Menschen zunehmend, mit ihren Anliegen zu werben; wissend um das Gesetz der Anziehung und der Resonanz. Der Ausdruck dieses >innerUSP< ist das vorzeigbare Unternehmen.

IBM hat unlängst eine Studie vorgelegt, deren Inhalt Fragen an Top-Manager in aller Welt waren. Der klare Tenor: Eine überwältigende Mehrheit der Führungskräfte befürwortet nicht nur eine radikale Veränderung der Management-Methoden, sondern hält dies für zwingend not–wendig.
Doch in welche Richtung wird sich der Wandel bewegen?

DIESES BUCH TRITT FÜR EINE VERLAGERUNG DER AUFMERKSAMKEIT EIN. Von einer Außenorientierung hin zu einer integralen Orientierung, die auch Innenräume einbezieht. Eine Orientierung, die beispielsweise die „Merits“ beachtet und Freude hat an einem inner GAME; die Aufmerksamkeit den Ressourcen unseres Mensch-Seins schenkt, Ermächtigung fördert und persönliches Wachstum als wesentlich anerkennt und wertschätzt.

DIESES >WACHSTUM NACH INNEN< HALTE ICH FÜR DEN GRÖSSTEN WACHSTUMSMARKT DER ZUKUNFT.

---

* USP; unique selling proposition. Der Begriff des einzigartigen, unverwechselbaren Wettbewerbsvorteils geht auf Rosser Reeves zurück, der diesen 1966 prägte. In den gesättigten Märkten einer globalen Wirtschaft verglüht die Nützlichkeit eines an Äußerlichkeiten orientierten USP.

Die Menschen wollen lernen,

- die Regie über ihre Gefühle zu übernehmen,
- ihre Gedanken zu lenken,
- bewusst Worte zu wählen und
- Handlungen zu initiieren
- mit Resultaten,
- die Freude bereiten.

Der amerikanische Autor A. Ardagh hat über viele Jahre Tausende von Interviews geführt und kommt zu dem Schluss, dass „Geschäft und Spiritualität nicht länger getrennte Arenen des Lebens sind."

Das ist auch meine Beobachtung, die ich um einen wesentlichen Punkt bereichern möchte: um das Verständnis von Angst.
Angst führt uns in eine Dualität, innerhalb der wir permanent beide Seiten einer unendlichen Schleife ausagieren müssen. Wie bei einer liegenden Acht.
Eine Seite wollen wir. Die andere wollen wir nicht. Dadurch bewegen wir uns stets innerhalb dieser Schleife und müssen beide Seiten erleben. Die Inder nennen das Samsara – das ewige Rad des Lebens.

SOLANGE WIR UNS IN DER NIEDEREN SCHWINGUNG DER ANGST BEWEGEN,
KOMMEN WIR NICHT AUS DIESEM GEFÄNGNIS HERAUS.

Wo ist der Ausweg? Wie kommen wir darüber hinweg?
Die Treppe in die Freiheit hat vier Stufen:

DIE ERSTE lautet Erkennen und Verstehen.
Solange wir dieses Gefängnis der Angst - mit all den Masken der Angst wie Mangel, Ärger, Wut, Ohnmacht, Scham, Schuld, Stress … nicht voll und ganz durchdringen und verstehen - bewegen wir uns innerhalb der Achterschleife der Dualität. Samsara.
DIE ZWEITE Stufe besteht darin, mit Angst professionell umzugehen. **
Angst ist immer IN uns. Nie anderswo! Die Angst, die von außen kommt, geschürt über Medien in Filmen, Nachrichten, TV, Zeitschriften, Zeitungen, Bücher; über andere Menschen … hat nur dann Macht über uns, wenn Angst IN uns Resonanz hat. Wenn es IN uns Räume der Angst gibt. Wo nichts ist, kann auch nichts zum Klingen gebracht werden.
DIE DRITTE Stufe ist, uns über die Linie der Angst zu erheben. Und aus einer bewusst gewählten >Disziplin der Freiheit< die Räume der Angst nicht mehr zu betreten! BEFREIUNG GESCHIEHT, in dem wir die Angst IN uns wahrnehmen, kurz fühlen und sie in das Licht des Bewusstseins tauchen.
Sie voll und direkt mitfühlend anschauen. Die Angst nicht wegdrücken!

** Jwala und Karl Gamper haben ein kostenloses Internet-Projekt im September 2006 gestartet. Ein 21-Tage-Programm. www.meinWEG.cc – Der Adler befreit sich. Tausende und Abertausende Menschen machen mit, um die Schwingung der Angst gegen die Frequenz der Freude zu tauschen.

Angst ist wie Dunkelheit. Es ist sinnlos, Dunkelheit zu analysieren. Licht genügt. Im Licht entpuppt sich Angst als Papiertiger. Wie eine vermeintliche Schlange, die zu einem Seil wird. Einem Seil, das uns in weitere und größere und leichtere Räume des Bewusstseins leitet. In Räume der Freude. In Räume der Stille. In Räume der Liebe und des Wohl-Seins und der Wunscherfüllung.
Das ist DIE VIERTE Stufe:
Sie tauschen die niederfrequente Schwingung der Angst gegen die hochfrequente Schwingung der Freude. Ein für allemal. Freude ist eine schöpferische Energie. Freude läßt sich in kein Gegenteil verändern. Freude ist non-dual. Freude ist die Abwesenheit von Angst.
Dann beginnt sich ein Kreis zu schließen, über den wir in diesem Buch öfter sprachen. Aus dem Gefühl der Freude entstehen Gedanken der Freude, fördernde Worte und Handlungen, zu denen Sie gerne Ja sagen und für die Sie gerne die Verantwortung übernehmen.
Aus dieser Freude heraus werden Sie möglicherweise die Frage erforschen:

- „Was will ich wirklich? Was will ich ganz genau?“ – und:
- „Wofür ist das gut für mich?“

Die Frage nach dem „Wofür“ bringt Sie in eine höhere Schwingung. Viel höher als die Frage nach dem „Wie“ oder nach dem „Wer.“ Bitte klären Sie zuerst immer den Punkt „ob.“ Ob Sie das, was Sie wollen, auch wirklich wollen. Solange das für Sie nicht sonnenklar ist, gilt das „verbotene WIE“. Zuerst kommt die Wahl des OB - dann erst das WIE.

Die Antwort auf die Frage, was wir ganz genau wollen, ist meist in tieferen Schichten unseres Bewusstseins verborgen. Seien Sie daher geduldig mit sich. Und wenn das, was Sie wirklich wollen, etwas mit Ihrem Beruf zu tun hat, dann könnte „Funktion statt Konvention“ ein guter Tipp sein. Sind dann >Experten< gegen Sie, dann wissen Sie: Sie sind auf einer heißen Spur.

Wirtschaft ist ein Wettspiel der Ideen. In diesem Wettspiel hat jener Mensch die besten Karten, der auf viele Ebenen und Räume zugreifen kann. Und: Der offen ist für gewünschte Resultate. Freude.

ES IST ALLES GESAGT.

JETZT braucht es Beispiele.
www.gamper.com
Alle 22 Beiträge dieses Buches stehen als PDF-Dokumente auf unserer website.

SHORT CUT

Zeit für Entspannung. Siesta. Darf ich Sie auf eine Tasse Tee einladen?
Aus feinen Darjeeling Teeblättern. Was will noch gesagt werden?

ES WAR EINE FREUDE, DIESES BUCH ZU MACHEN.

Wir lernten so viele großartige Menschen kennen. Unser größter Dank gilt jenen 21 Partner/innen, die couragiert JA sagten und bereit waren, Zeit in einen tiefen Austausch zu investieren. Für alle Beteiligten war und ist dieses Projekt ein Prozess. Wir haben uns aufeinander eingelassen und wir wurden einander vertraut.
Es braucht Mut, Zeichen dieser Art zu setzen und sich als Unternehmer/in einzulassen um – andere zu ermutigen: „JA, ES IST MÖGLICH. ES GELINGT!“
Begonnen hat das Projekt in Wien. Mai 2006. Die ersten Konturen entstanden im Gespräch bei Comdao, dem Institut für Vernetzung. www.comdao.org. Hannes Offenbacher, Nicole Arnitz, Heinz Grünwald, Alexandra Traun und Dipl. Ing. Dr. Alfred Strigl, der das „Österreichische Institut für nachhaltige Entwicklungen“ leitet, waren die Gefährten der ersten Stunde.
Die Freunde der Verlagsgruppe Kamphausen waren immer an unserer Seite, ebenso das feinfühlige Lektorat in Innsbruck. Danke!
Über 100 Stunden haben Jwala und ich das Layout dieses Buches im high tech-Studio der Sterndrucker im Tiroler Zillertal gestaltet. Mit Engelsgeduld und kaum fassbaren Engagement des Teams wurde Seite um Seite umbrochen und zu einem großen Bogen gefügt. Den Profis bei Sterndruck ein Hoch.
Dr. Elisabeth Fechter und Herbert Fechter, Wien, haben uns gezeigt, dass Freundschaft Wunder bewirkt. Sogar fünf nach zwölf. In gewissem Sinn haben die beiden die Uhren rückwärts gedreht und scheinbar Unmögliches möglich gemacht. Dankeschön.
Buchstäblich in letzter Sekunde – alle Seiten waren fertig gestaltet, das Layout fixiert, die Druckplatten belichtet – rief Karl Hacker an: „Wir machen den Groove zum Buch. Und wenn ihr wollt, schenken wir allen Lesern der ersten Auflage eine CD.“
Wir haben den Druck um ein paar Tage verschoben und wünschen Ihnen lässige Momente mit >THIS ONE. der groove zum buch.< Eine super Idee die zeigt:

DAS PROJEKT BEKOMMT SEINE EIGENE DYNAMIK.

Das größte Geschenk ist für uns – das Leben. Es offenbart sich jede Sekunde neu, schenkt uns das Mysterium der Liebe und trägt uns von Abenteuer zu Abenteuer.

DANKE FÜR DIE BEGEGNUNG JETZT MIT IHNEN.

Jwala und Karl

www.gamper.com

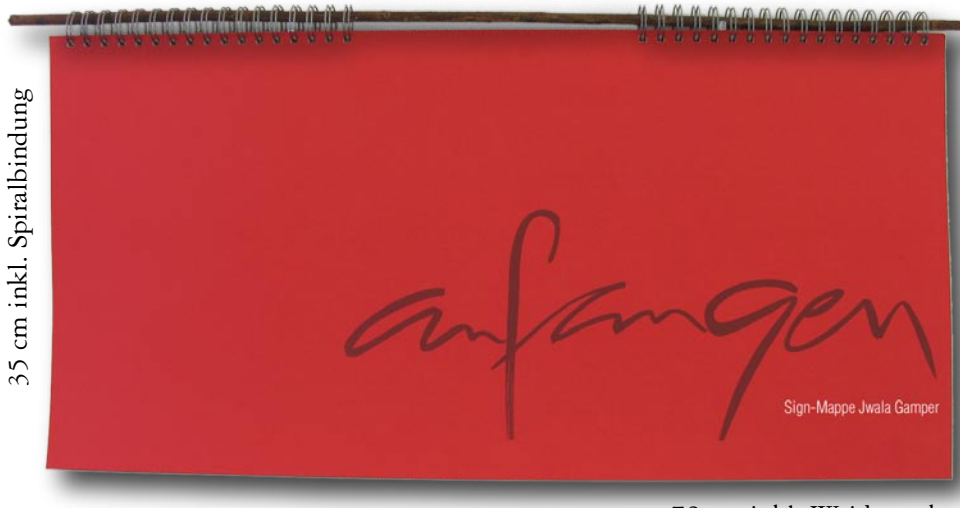
Erfolgreich am Marktplatz zu sein erfordert, die Schlüsselthemen zu beherrschen: Zeit, Geld, Kommunikation. Und einen Blick dafür zu haben, wohin die evolutionäre Reise führt.

SO SCHÖN KANN WIRTSCHAFT SEIN gibt Antworten. Es ist ein „Fährbuch“. Es ruft die Kulturell-Kreativen auf den Marktplatz, lädt diese Szene ein – die immerhin mehr als ein Drittel der Menschen in der Ersten Welt ausmacht – mit ihren Ideen, ihrem Anliegen, ihrem Spirit hervorzutreten.

GEH’ AUF DEN MARKTPLATZ, STEIG EIN IN DAS WETTSPIEL DER IDEEN UND HAB ERFOLG DAMIT.

Das innovative Wirtschaftsbuch von Karl Gamper mit Signs by Jwala.
Erschienen bei: J. Kamphausen. 168 Seiten. 2. Auflage 2007
ISBN 978-3-89901-073-2

J.Kamphausen



35 cm inkl. Spiralbindung

72 cm inkl. Weidenstab

Eine Mappe, die wirkt.
Ab dem Moment, wo sie an der Wand hängt.
Sie wirkt ermutigend. Unterstützend. Es ist eine stille Kraft, die wirkt.

SIGN-MAPPE >ANFANGEN< VON JWALA GAMPER.

12 Sign-Seiten zur Auswahl. Edles Papier. Mit Spirale und Weidenstab zum Aufhängen.
Bestellen bei: www.gamper.com · ISBN: 978-3-9501903-9-7 – edition.gamper.com

mein Weg
Der Adler befreit sich.

Wenn Sie die Frage bewegt, wie Sie aus dem Raum der Freude oberhalb der Linie der Angst agieren können: **www.meinWEG.cc.**
Das kostenlose 21 Tage-Programm. Sie bestimmen die Intensität.
Achtsam. Eigenverantwortlich. Ermächtigend.

Ein Projekt von Jwala und Karl Gamper gemeinsam mit: J.Kamphausen

Das WETTSPIEL DER IDEEN zu inspirieren, einem integralen Bewusstsein am Markt zu sichtbaren Erfolgen zu verhelfen, das ist unser Anliegen.
Daher beabsichtigen wir, im Mai 2008 eine DVD zu produzieren - bevorzugt mit den 22 Partner/innen dieses Projektes. Titel: ERFOLG IST MENSCHLICH.
Diese DVD wird zeigen, welche Prozesse dieses Buch-Projekt auslöste, welche Dynamik entstand mit welchen Resultaten.

Wenn Sie Interesse an den Arbeiten und Projekten von Jwala und Karl Gamper haben, so besuchen Sie www.gamper.com. Danke.

Erfolg ist menschlich

Für DVD und Handbuch ist die ISBN-Nummer reserviert: 978-3-9501903-2-8

Nicht nur auf den Mond schauen – das auch –
sondern mit gutem Blick vor allem auf uns selbst,
um zu erkennen, wann der richtige Zeitpunkt ist.

Diese 22 Unternehmer/innen finden: Jetzt

JETZT ist Zeit für die Umsetzung von dem,
was in uns lebendig ist.

Denn Wissen zeigt sich in unseren Handlungen.
Nirgendwo sonst.

LOHAS –
Lifestyle of Health and Sustainability
begrenzt sich nicht nur auf Bionahrung und Öko-Glamour:

Lifestyle versteht Lebenskunst als Lebenskompetenz.
Gesundheit meint auch eine lebens- und liebenswerte Welt.
Ein Miteinander in einem einzigartigen, gleichwertigen Leben.
Sustainability (Nachhaltigkeit) gründet in der Fähigkeit, unseren inneren
Reichtum in der äußeren Welt zu manifestieren.

ES IST ALLES GESAGT.

JETZT braucht es Beispiele.

THIS ONE.
der groove zum buch.

this One

THIS ONE IS FOR YOU.
Die CD im Buch. Ein Geschenk. Für Sie.

ISBN 978-3-9501903-0-4
9 783950 190304